



Este mes nos complace presentar a Mireia Rodríguez Burguera, Directora de Leasing de ROS Retail Outlet Shopping. Mireia ha estado con nosotros desde 2015 y es responsable de la estrategia de comercialización de la cartera de ROS.

Mireia, estás a cargo de toda la estrategia de arrendamiento de la empresa. ¿Cuál diría que es el mejor enfoque para lograr un arrendamiento exitoso en el sector de retail real estate?

Entender el mercado, el proyecto y los clientes que visitarán ese proyecto es crucial. Una misma marca puede tener excelentes resultados en un proyecto y a la vez tener dificultades en otro. Por eso, es fundamental comprender las características únicas de cada ubicación para crear la combinación de marcas acorde más atractiva. Se trata de proponer el proyecto adecuado a la marca adecuada.

¿De cuál de tus proyectos pasados o actuales estás más orgullosa?

Estoy orgullosa de todos los proyectos de nuestra cartera, cada uno es diferente y tiene su propia historia detrás. Los proyectos crecen en diferentes direcciones, a distinta velocidad y con características específicas. Desde fuera pueden parecer muy similares, pero para mí cada uno tiene sus horas y horas de negociaciones, reuniones estratégicas y otros detalles que hacen que cada proyecto sea único y por tanto difícil elegir de cuál estoy más orgullosa.

Pero después de muchos años trabajando en este sector, todavía queda una sensación difícil de explicar, una sensación de realización cuando visitas un proyecto exitoso, lleno de gente feliz que disfruta. Mientras caminas y observas el proyecto, no puedes evitar reflexionar sobre el pasado, cuando ese mismo lugar no era más que un campo verde. En aquel entonces, estaba ahí tratando de mostrarles a las marcas dónde se construiría su unidad, esperando que pudieran imaginar cómo sería el proyecto y cómo encajaría su tienda en el proyecto. Este es un sentimiento mágico.

¿Qué le dirías a alguien que esté interesado en hacer carrera en Leasing?

En primer lugar, ésta es una profesión maravillosa en la que al final acabas conociendo a todos. Sin embargo, es difícil y requiere mucha perseverancia y resiliencia. Hay días buenos y días peores y también muchos desafíos, pero lo más importante es no rendirse nunca.

¿Qué querías ser de pequeña?

Es bastante gracioso... Cuando los adultos me preguntaban qué quería ser cuando fuera mayor, mi respuesta siempre era: viviré dos años en un país, dos años en otro, luego otros dos años en otro país... De alguna manera mis aspiraciones no estaban claras en términos de lo que estaría haciendo, pero siempre tuve claro que quería viajar mucho. Si bien es cierto que no me mudo a un nuevo país cada dos años como lo hacía cuando era más joven, me encuentro trabajando en diferentes países y, por lo tanto, viajo con frecuencia y cojo aviones y trenes todas las semanas.

¿Qué es lo que más valoras de ti misma?

Me gusta estar con gente, negociar y mediar. Simplemente me da la adrenalina que necesito para levantarme a las 3.30, como hoy, para coger un avión para asistir varias reuniones en Madrid, y mañana coger un tren temprano para estar en Zaragoza... Soy una persona afortunada, me divierte mi trabajo, lo disfruto y me permite estar en contacto con mucha gente y seguir viajando como soñaba cuando era niña.

En una frase, ¿dónde ves a ROS en los próximos diez años?

En los próximos años, ROS seguirá expandiéndose a gran velocidad en el mercado outlet europeo, que, gracias a su concepto único y su fuerte capacidad de adaptación, ha demostrado una notable resiliencia, especialmente en tiempos de incertidumbre como hemos observado en los últimos años.